

海外市場開拓セミナー < 実践講座 >

■1 ■展示会を有効に活用する出展ノウハウと注意点	各セッションで取り上げるポイント/理解項目
1) 出展の事前準備 レイアウト/掲示物/配布物 1-1 原則「お礼状」禁止、ブースにて禁止事項×3 1-2 ブースレイアウトの3つの基本パターン 1-3 3-1-0.3 基準で掲示物を作成、ポスター/パネル/POP 1-4 出展製品の並べ方、効果的なディスプレイ方法	<ul style="list-style-type: none"> ・来場者をブース内に誘導し、効果的に「商談」を始めるためのノウハウ ・製品説明/パネルを読む時間はおよそ1分、限られた時間で効果的に製品PR ・ブース滞在時間はおよそ3分、説明は1分間で、ブースでは説明≦質問受付 ・会場の動線を読む、効果的なキャッチ用ポスター/パネル/撒きビラの作り方 ・製品レイアウト、壁の有効活用方法、小間内の装飾、来場者の視線を考える
2) 成功事例に見る展示会出展のノウハウを徹底分析 2-1 写真で見る出展レイアウト、製品出展/ブース活用事例 2-2 来場者を仕分け/見極め、「商談チェックシート」の作り方 2-3 ブース通訳を使いこなすノウハウと注意点 2-4 会期中にぜひ実施したい3つのアクションプラン	<ul style="list-style-type: none"> ・現場写真で見る効果的なブースレイアウトと製品展示、良い事例/悪い事例 ・来場者アンケートの設問内容チェック、ノベルティ予算の効果的な別利用方法 ・20秒で来場者のホンキ度チェック、3つの項目を重点的チェック ・通訳の役割、事前準備、来場者への対応方法、声をかけるタイミング ・滞在中の夕食の回数、会期中のブース回り、情報キャッチボールの人探し
3) 会期後の活動が成果を大きく左右する 3-1 集めた名刺を仕分けする/可能性チェック 3-2 現地通訳を徹底的に活用する 3-3 1か月後に再出張を、3か月後にプロジェクトの総括を 3-4 情報発信体制を作る、定期的なニュース配信を	<ul style="list-style-type: none"> ・「お礼状」禁止、ノベルティ配布禁止、アンケート禁止、まずやるべきことは？ ・来場者の名刺を「商談」につなぐ有効な方法(「商談記録シート」を使いこなす) ・最小予算で最大効果をあげるフォローの事例、名刺を仕分け/可能性を分類 ・会期後に通訳を継続して活用する、通訳をテンポラリーな現地戦力と考える ・英語版/中国語版ホームページを簡単に作るコツ、3つの情報発信体制作り
■2 ■通訳を探す/選ぶ/使いこなすテクニック	各セッションで取り上げるポイント/理解項目
1) 通訳を有効に使うために知っておくべき「基本理解」 1-1 通訳の探し方、通訳の選び方(人選のチェックポイント) 1-2 通訳の資質がわかる3つのチェックポイント 1-3 こんな通訳は避けたいNG通訳×3つの事例 1-4 通訳は最高の「味方」、最強の「戦力」と心得るべし	<ul style="list-style-type: none"> ・通訳は言葉を置き換えるだけではない。最強の「戦力」として徹底的に活用 ・通訳経費をどのくらい見積もればいいのか、適正な通訳経費(予算)の目安 ・プロの通訳の必須アイテム、安心して任せられる通訳かどうか持ち物チェック ・日本語能力のチェック方法、プロの通訳かどうか資質がわかるチェック項目 ・出張経費と通訳経費のバランス、経費を有効に使うための人選アドバイス
2) 通訳を使う側が注意したい話し方の注意ポイント 2-1 フレーズは30秒、要点は簡潔に、説明は3つのポイント 2-2 通訳がメモをとる手の動きに注意 2-4 わかりやすい日本語表現、通訳泣かせの日本語表現 2-3 伝えたいことを中国側に確実に伝える現場の実践テク	<ul style="list-style-type: none"> ・通訳がメモと記憶で対応可能なフレーズの長さ、話の区切り方のテクニック ・通訳が理解しやすい話し方、通訳が訳しやすい話し方を心がける ・「1+3主張法」、「メリ・デメ法」、「三択主張法」、「可能性の数値化」 ・「和製英語」に注意、日本人が話す「カタカナ英語」(外来語)は通じない(?) ・通訳が訳した内容の再チェックの仕方、中国側の理解度を確認する方法
3) 優秀な通訳者を見つけ出すためのチェックポイント 3-1 目的別/機能別による通訳の人選と使いこなしテクニック 3-2 成否8割が事前準備で決まる、事前準備チェックリスト 3-3 同一地域の出張に指名通訳を/ブリッジコーディネーター 3-4 通訳の資質チェック、優秀な通訳者の条件	<ul style="list-style-type: none"> ・展示会通訳の使い方、ヒアリング通訳の使い方、ビジネス折衝/商談通訳の使い方 ・事前の打ち合わせはどこまですべきか、事前準備/最低限のチェックポイント ・専門用語や業界用語を事前に通訳にどう説明するか、どう理解させるか ・「語学力」プラスαの条件×3、「異文化力」、「折衝力」、「ネットワーク力」 ・「同時通訳」の難しさ≠「逐次通訳」の難しさ、「同時通訳」≦「逐次通訳」の理由
■3 ■「中国語の学び方」を学ぶセミナー	各セッションで取り上げるポイント/理解項目
1) 中国語学習で初級学習者が注意すべき3つのポイント 1-1 「四声」の壁、「発音」の壁、「拼音」の壁(3つの「壁」) 1-2 初級の克服には「短期集中」/「短期決戦」で臨む 1-3 会話力の上達曲線/「良い事例」と「悪い事例」を比較 1-4 中国語をどう学んだらいいか、「目標設定」と「学習方法」	<ul style="list-style-type: none"> ・3つの「壁」を短期時間で乗り越えるためのアドバイス、克服のためのヒント ・なぜ中国語の学習では初級段階を「短期集中」で学ぶことが重要なのか ・「北京語」を学べば中国全土で通じるか? 「地方方言」と「地域訛り」の違い ・10日間で学ぶべきこと、1か月以内に学ぶこと、3か月かけて学ぶべきこと ・「出口が見えないトンネル」に迷い込まない、先に知っておくべき克服ポイント
2) これから中国語を始める方へ4つのアドバイス 2-1 中国語の「教師」の探し方、よい「教師」とは… 2-2 中国語の「教材」の選び方、よい「教材」とは… 2-3 学びたい「言葉」を探す、学びたい「フレーズ」を探す 2-4 「隙間時間」を徹底的に活用、「耳」のトレーニング	<ul style="list-style-type: none"> ・中国語は中国人教師に教わるべきか? ネイティブ教師がいい教師か? ・「会話教材」を選ぶときの注意点、「文法解説書」「語彙集」を選ぶときの注意点 ・どんな場面でどんな言葉を使うか、仕事の現場に即した言葉を優先的に学ぶ ・「まずは1分間の時間の作り方と使い方、「次は5分」のトレーニング時間 ・DMP/ICレコーダーを徹底活用、「隙間時間」の作り方と使い方(※シャドーイング)
3) 日本人が躓きやすいポイントを整理して先回り解説 3-1 「四声」は指差し法で、3声+2声を徹底的にトレーニング 3-2 日本人が苦手な発音、2つの母音 有気音と巻舌音 3-3 「拼音」の書き取り、小さな努力が会話力の大きな飛躍に 3-4 ポキャブラリーの増やし方、語彙力を強化する練習法	<ul style="list-style-type: none"> ・日本語にはない「母音」の克服方法、「四声」を克服のコツ「指差し法」とは? ・3声+2声の組み合わせを重点克服することが「四声」の壁を越えるポイント ・飛躍的会話上達のために「拼音」貯金をコツコツと、努力を惜みず徹底練習 ・微妙に違う日本語の漢字と中国語の簡体字、「比較一覧表」で一気克服 ・目標200語/400語/600語、「コップから水が溢れ出す瞬間を目指せ」

◆3つの講座はそれぞれ独立して実施することが前提です。他の講座との組み合わせも可能です。◆展示会出展企業向けには実習として「商談記録シートの作成」◆通訳を使いこなす講座には実習として「通訳を活用した自己紹介シミュレーション」◆中国語の学び方を学ぶ講座には実習として「中国語で自分の名前を自己紹介」、以上それぞれ実習が含まれています。(実習は時間配分の関係で実施するかどうか選択が可能です)◆現場での経験をとにした実践的なワークショップを中心に進める講座。